Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V.S.K.) Basel

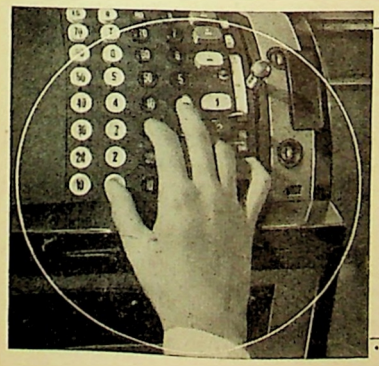
Redaktion: Dr. Hans E. Mühlemann
Verantwortlich für Druck und Herausgabe: Verband schweiz. Konsumvereine (V.S.K.) Basel
Erscheint wöchentlich - Basel, den 8. Dezember 1951 - 51. Jahrgang - Nr. 49

Der Mensch in der Verwaltung

In Büchern, Vorträgen, in Zeitungen und Broschüren häufen sich Betrachtungen, Artikel und Darstellungen, die sich beschäftigen mit dem «Problem» des Menschen, ihn im Zusammenhang mit seinem Beruf, mit der Wirtschaft, mit der Technik, mit der Rationalisierung usw. zu ergründen versuchen, vor allem aber ihm wieder eine Stellung geben wollen, die ihm gestattet, «wirklich Mensch zu sein». Unsere Zeit — und seien wir dankbar dafür — ist förmlich aufgebrochen, die Würde des Menschen neu zu erfassen, ja zu entdecken, nachdem Jahrzehnte das Streben nach Gewinn, nach möglichster Wirtschaftlichkeit allein richtunggebend war. Und, merkwürdig, bei diesem «Kreuzzug» für den Menschen und um das Menschliche entdeckte man plötzlich, dass die Betonung des Menschlichen sich sehr wohl vereinbaren lässt mit dem Streben nach möglichster Rationalität, ja, dass ein wahrhaft wirtschaftliches Denken die Lösung des menschlichen Problems zur eigentlichen Voraussetzung hat.

Das hat uns bewogen, immer und immer wieder auf die Wichtigkeit des «Faktors» Mensch auch und gerade in der Genossenschaft hinzuweisen, und wir meinen, es sei Aufgabe jeder Genossenschaftsbehörde und jeder Verwaltung, sich mit diesen Problemen eingehend und unvoreingenommen auseinanderzusetzen — im Interesse des Gedeihens und der weiteren Entwicklung unserer ganzen Bewegung. Dass die Probleme allenthalben die gleichen oder doch ähnlich sind, möchten wir heute mit dem Abdruck einiger Abschnitte aus einem vor einiger Zeit im «Oeffentlichen Dienst», dem Organ des VPOD, erschienenen Artikels belegen:

Die *Erziehung des Beamten zur Persönlichkeit.* Es ist zu prüfen, wem diese Erziehungsfrage zukommt und worin sie besteht. Die Erziehung gehört zu den *Aufgaben eines Vorgesetzten.* Es ist eine sehr schwierige Aufgabe. Deshalb ist die Auswahl der Vorgesetzten von besonderer Bedeutung. Wer sich in der Verwaltung auskennt, weiss, dass bei der Auswahl entscheidende Fehler gemacht wurden. Es ist ein grundsätzlicher Irrtum, zu glauben, dass fachliches Wissen für die Bestimmung eines Beamten zum Vorgesetzten genügt. Mindestens so wichtig sind die notwendigen *Charaktereigenschaften.* Ein Vorgesetzter muss selbst frei sein von starken Minderwertigkeitskomplexen. Sonst zeigt sich bei ihm immer wieder die Angst um die eigene Autorität. Es ist in einem demokratischen Staatswesen manchmal bemühend, feststellen zu müssen, wie Vorgesetzte mit billigen Mitteln immer wieder prüfen, wie stark ihre Autorität ist und wie weit sie geht. Die Minderwertigkeitskomplexe von Vorgesetzten finden ihren Ausdruck auch darin, dass sie vielfach nach aussen zu dokumentieren versuchen, was für eine gewichtige Stellung sie haben und dies beispielsweise in der Art tun, dass sie einem ihrer Ansicht nach «wichtigen Besucher» vordemonstrieren, wie gross ihre Macht über Mitarbeiter ist. Die Angst um die eigene Autorität führt leider auch häufig dazu, dass der Vorgesetzte seinen Mitarbeitern Richtlinien



Sie registrieren ... und alles andere macht die «National»

Bei Verkäufen von mehreren Posten genügt es, den Preis jedes Artikels zu registrieren und die Motortaste zu betätigen: Die «National» druckt die einzelnen Beträge sowie das Total des Verkaufs in deutlichen Zahlen automatisch auf den Coupon und gibt gleichzeitig für den rückvergütungspflichtigen Betrag Marken aus. Deshalb: Keine Additionsfehler, keine Irrtümer beim Markenabzählen, kein Zeitverlust mehr.
«National» ist das einzige System für Konsumgenossenschaften, das sich tausendfach bewährt hat.

«National» Registrierkassen AG. - Zürich
Stampfenbachplatz - Tel. (051) 26 46 60

National

oder Kommentare, die er von höherer Stelle erhalten hat und die zur Erfüllung der gestellten Aufgabe notwendig sind, vorenthält und seine Mitarbeiter dadurch immer wieder zwingt, zu ihm zu kommen, um Weisungen einzuholen. Dadurch sind die Mitarbeiter in der gewünschten Abhängigkeit vom Vorgesetzten. Es ist auffallend, dass es sich in der Regel um Vorgesetzte handelt, die immer wieder über eine grosse Arbeitsüberhäufung klagen und die vielfach auch keine eigene Arbeit leisten, sondern nur Aufsichtsfunktionen ausüben. Es gehört zur Pflicht der Verwaltung, rationell zu arbeiten. Sie kann es sich deshalb nicht leisten, gut bezahlte Beamte zu unterhalten, die nur die eigenen Mitarbeiter kontrollieren. Jeder Chefbeamte hat neben einer gewissen Aufsichtspflicht noch eine eigene Aufgabe zu erfüllen; denn er ist auch auf Grund eigener, besonderer Fähigkeiten auf seinen Posten gewählt worden. *Ein Chefbeamter, der seine Aufgabe nur in der Ausübung von Aufsichtsfunktionen sieht, ist ein Parasit in der Verwaltung.*

Die Verwaltung arbeitet nur dann rationell, wenn jeder Beamte das Maximum, zu dem er fähig ist, leistet. Dies bedingt aber, dass der Vorgesetzte die Fähigkeiten seiner Mitarbeiter bis zu einem Maximum entwickelt. Das kann er aber nur dann, wenn er diese auch als Mensch versteht. Mit andern Worten: er kann dies dann sicher nicht, wenn er sich selbst zum Mittelpunkt nimmt. Es ist ein Irrtum, zu glauben, dass auf die Dauer durch ein straffes Anziehen der Zügel der Mensch sich zu einer Persönlichkeit entwickelt. Im Gegenteil: die Menschen entwickeln sich nur in der Freiheit in positivem Sinne. Natürlich handelt es sich hier nicht um eine absolute Freiheit, sondern durch das menschliche Verstehen sollte sich die Grenze der zu gewährenden Freiheit abzeichnen.

Es ist klar: Die Verwaltung muss eine hierarchische Ordnung haben. Es hat letzten Endes derjenige zu entscheiden, der die Verantwortung trägt. Dies heisst aber nicht einfach militärische Subordination, sondern trotz hierarchischer Ordnung steht im Vordergrund Zusammenarbeit im Interesse der zu erfüllenden Aufgabe. Deshalb darf nicht jede Diskussion unterbunden werden, sondern der Vorgesetzte hat auf sachliche Argumente seiner Mitarbeiter einzugehen.

Es ist besonders wichtig, dass der Vorgesetzte seinen Mitarbeitern die Möglichkeit gibt, die ganze Aufgabe zu erfassen und zu wissen, weshalb auf einem bestimmten Teilgebiet eine bestimmte Tendenz verfolgt werden muss. Es ist nicht genügend, darauf zu achten, dass Weisungen wunschgemäss befolgt werden. Der Vorgesetzte muss vielmehr zu überzeugen suchen. Erst dadurch wird es möglich, dass der Sachbearbeiter mit Verstand und Verständnis seine Aufgabe erfüllen kann. Dies bedeutet natürlich vorübergehend eine Mehrarbeit für den Vorgesetzten. Wer aber seine Mitarbeiter im aufgezeigten Sinne erzieht, hat die Möglichkeit, Kompetenzen abzugeben und erhält mehr Freiheit für die eigene Arbeit. Mit vermehrten Kompetenzen hat auf der andern Seite der Sachbearbeiter seiner Arbeit gegenüber eine andere Einstellung.

Es ist auch kein Luxus, sondern eine Selbstverständlichkeit, dass gute Arbeit eines Beamten ausdrücklich von seinem Vorgesetzten anerkannt wird. Es ist eine schlimme Gleichmacherei, wenn das Gute vom Schlechten nicht ausdrücklich geschieden wird. Die Anerkennung des Guten gehört zu der Aufgabe des Vorgesetzten; er hat alles zu tun, was die Arbeitsfreude seiner Mitarbeiter fördert, und alles zu verhindern, was diese mindert. Dies ist vielleicht nicht immer leicht, doch immer dann möglich, wenn der Vorgesetzte bestrebt ist, seine Mitarbeiter als Menschen und nicht nur als Werkzeuge zu betrachten. Es wird vielfach über die Einstellung der Beamten zum Publikum geklagt. In der Verwaltung müssen aber Menschen als Menschen behandelt werden, dann wird die Einstellung der Beamten Mitmenschen gegenüber vielfach anders sein.

Berufsberatung und Verkäuferberuf

Da sitzt eines Tages ein Jüngling vor mir. In seiner Art etwas schüchtern, zurückhaltend. Es ist Paul, Verkäuferlehrling in einer unserer Filialen. Ich will ihn nicht näher beschreiben. Erwähnen möchte ich nur, dass er einen etwas schwerfälligen Eindruck macht. Seine Rede ist langsam, stockend, unfrei. Das ist in groben Zügen unser Paul.

Paul wollte unbedingt Verkäufer werden. So beteuerte er, als er sich bei uns vorstellte. Nun, wir haben ihn als Lehrling zugelassen. Nicht leichten Herzens, aber wir wollten Paul doch die Chance einer Berufslehre geben. Konnten wir doch schon in manchen Fällen die Erfahrung machen, dass der der Schule kaum entwachsene Jüngling (mehr als das Mädchen) linkisch, gehemmt und verschlossen auftritt. Nach geraumer Zeit, erst nachdem er sich sozusagen eingelebt hat, taut er auf. Erst im Stadium des Erwachens und Auftauens vermag man dann Wesenszüge und Fähigkeiten zu erkennen. In dieser Periode treten dann auch jene Merkmale in Erscheinung, welche auf die berufliche Eignung schliessen lassen.

Wir haben also unserm Paul die Chance gegeben. In der ersten Zeit vernahmen wir nur Gutes. Paul sei anständig und hilfreich, zwar fehle es ihm an Schneid und Tempo, aber das könne ja noch kommen. Man war also leidlich zufrieden mit Paul, bis es dann zum eigentlichen Kundendienst kam. Nun begann es zu hapern. Nicht nur die Filialleiterin begann sich über Paul zu beklagen, sondern auch die Hausfrauen, welche ihre Einkäufe besorgten. Nicht dass Paul frech oder unfreundlich geworden wäre, nein, sondern jetzt erst traten jene Merkmale zutage, die eindeutig zeigten, dass Paul für den Verkäuferberuf nicht geeignet war. Er war nicht nur in physischer Hinsicht schwerfällig, sondern es fehlte ihm auch an geistiger Beweglichkeit. Er machte alles verkehrt, die Mitglieder mussten ihre Wünsche wiederholen, Paul vergass dies und das, rechnete falsch, schrieb zu wenig auf usw. Es fehlte ihm nicht an gutem Willen, sondern vielmehr spielte ihm der Mangel an rascher Auffassungsgabe üble Streiche.

Mit viel Geduld versuchten Filialleiterin und Personalabteilung Paul zu helfen, doch der Erfolg war gering. Und eines Tages war die Geduld der Filialleiterin, einer reifen, verständnisvollen Frau, zu Ende; sie bat dringend um Versetzung von Paul. Daraufhin luden wir Paul zu

einer Aussprache ein, und er erzählte, dass er es schon in der Schule schwer gehabt hätte. Etwas schüchtern und unbeholfen von Natur sei er stets Mittelpunkt von Hänseleien seitens seiner Schulkameraden gewesen. Man habe ihn immer ausgelacht, nicht zuletzt seiner Familienverhältnisse wegen. Auch der Vater habe ihn nie recht verstanden, er sei immer sozusagen «Prügelknabe» gewesen, wobei seinem jüngeren Bruder eine Bevorzugung zuteil wurde.

Dann kam die Berufswahl. Der Vater habe immer geringschätzig von Paul gedacht; aus ihm würde doch nichts. Fürs Leben gern wäre Paul Briefbote geworden, aber bei der Aufnahmeprüfung als Telegraphenausläufer habe er in einem Fach versagt.

Kein leichtes Problem. Vor allem deshalb nicht, weil auch eine Lösung gesucht werden musste, die im Interesse von Paul lag.

«Und die Berufsberatung», frage ich so nebenbei, «warst Du schon beim Berufsberater?»

«Ja freilich», antwortet mir Paul.

«Was sagte denn der Berufsberater?», forsche ich weiter.

Der Berufsberater habe dies und das erwogen, habe geprüft und nochmals geprüft, und eines Tages habe er resigniert gesagt: «Mein lieber Paul, jetzt weiss ich nur noch einen Ausweg, versuch es als *Verkäufer*.» Und Paul, der vom Beruf eines Verkäufers nicht die geringste Ahnung besass, ging hin und bewarb sich als Verkäuferlehrling.

Aber nicht nur Paul, sondern auch der liebe Herr Berufsberater besass vom Verkäuferberuf offenbar nur eine unvollständige Vorstellung. *Sein letzter Ausweg, seine letzte Hoffnung: eine Verkäuferlehre!* Alle Möglichkeiten hat man erwogen, aber Paul wurde als zu leicht befunden. Wenn es mit dem Verkäuferberuf nicht geht, dann helfe, was helfen mag.

Und damit sind wir beim Kern unserer Geschichte angelangt: Leider ist es nicht das erstemal, dass wir in der Personalabteilung feststellen müssen, dass es Berufsberater gibt, die über den Verkäuferberuf schlecht beraten sind. In diesem Zusammenhang ein weiteres Beispiel: Da kommt eines Tages Fritz mit der Empfehlung des Berufsberaters, wir möchten uns doch seiner annehmen. Gut, sehr gern. Was er werden möchte, frage ich ihn.

«Verkäufer», sagt Fritz.

«Verkäufer, gut, schön, aber was für ein Verkäufer möchtest Du denn werden?»

«Oh, einfach Verkäufer ... das heisst ... am liebsten Spielwaren- oder Radioverkäufer», sagt Fritz.

«Aber, mein Lieber, da bist Du am falschen Ort. Unsere Genossenschaft führt weder Spielwaren noch Radios», kläre ich ihn auf.

Das wisse er schon, sagt Fritz, aber der Herr Berufsberater habe gesagt, er solle sich vorerst einmal in unserer Konsumgenossenschaft als Verkäufer ausbilden lassen, nachher könne er dann als solcher in ein Radio- oder Spielwarengeschäft eintreten. — Offen gestanden, ich glaubte meinen Ohren nicht zu trauen. Dann erklärte ich Fritz des langen und breiten, dass man ... usw.

Der «Fall Paul» und der «Fall Fritz» zeigen uns eindeutig, dass gewisse berufsberatende Instanzen über den Verkäuferberuf nicht eingehend genug unterrichtet sind. Und gerade im Zusammenhang mit dem «Fall Paul» möchten wir doch einmal in aller Deutlichkeit festhalten:

1. Der Beruf eines Lebensmittelverkäufers erfordert physische und geistige Beweglichkeit. Nur der gesunde, intelligente, über eine rasche Auffassungsgabe verfügende Jüngling hat je Aussicht, diesen Beruf mit Erfolg ausüben zu können. Wer glaubt, im Lebensmittelverkäufer-Beruf einen Ausweg für geistig schwerfällige Jünglinge zu sehen, begeht einen schweren Irrtum.
2. Wer den Beruf eines Lebensmittelverkäufers ergreifen will, muss sich bewusst sein, dass nur der tüchtige, strebsame, intelligente Verkäufer Aussicht auf erfolgreiche und befriedigende Berufsausübung hat.
3. Der Lebensmittelverkäufer muss mehr noch als seine weibliche Kollegin ein berufliches Fernziel vor Augen haben. Der Beruf eines blossen Lebensmittelverkäufers bietet heute noch keinerlei Existenzgrundlage für eine Familie. Dieser Beruf kann nur dann materielle und innere Befriedigung bringen, wenn der junge Verkäufer zielbewusst darnach trachtet, den Posten eines Filialleiters zu erringen oder ein eigenes Geschäft zu gründen. Die Leitung eines grossen Ladens (Filiale) setzt Neigung, Intelligenz, berufliche Tüchtigkeit, geistige Beweglichkeit voraus. Die Auswahl der jungen Anwärter erfordert daher eine gewissenhafte, eingehende Prüfung.
4. Die Tatsache, dass sich nur dem talentierten, strebsamen Lebensmittelverkäufer berufliche Entwicklungsmöglichkeiten und gute Existenzgrundlagen eröffnen, erfordert von den berufsberatenden Instanzen eine *höhere Bewertung* des Verkäuferberufes im Lebensmittelhandel. Diese höhere Bewertung kann aber nur dann erfolgen, wenn der Berufsberater und seine Mitarbeiter um die Möglichkeiten und beruflichen Anforderungen wissen. Es ist nötig, dass man sich von alten, herkömmlichen Vorurteilen löst. Der moderne Verkaufsladen lässt sich mit dem verstaubten «Konsumlädeli» nicht vergleichen. In den Städten haben wir grosse Filialen, die Umsätze von mehreren Hunderttausend Franken und einen Personalbestand von sieben bis zehn Verkäuferinnen aufweisen. Die Leitung solcher Läden kann nur Berufsleuten anvertraut werden, die berufliche Neigung besitzen und über die nötigen geistigen Voraussetzungen verfügen.

   Gerade beim männlichen Verkäufer, der mehr als seine weibliche Kollegin auf den erlernten Beruf sein Leben lang angewiesen ist, muss die Berufsberatung mit grosser Bedachtsamkeit vorgehen. Wer im Beruf des Lebensmittelverkäufers die Versorgungsmöglichkeit von schwer zu placierenden Jünglingen sieht, handelt nicht richtig.
5. Der Beruf eines Lebensmittelverkäufers bildet im Detailhandel die Grundlage für eine interessante berufliche Karriere. Der tüchtige und strebsame Verkäufer kann Filialleiter werden, er kann später die Funktion eines Ladenkontrolleurs übernehmen, er kann, immer eine berufliche Strebsamkeit vorausgesetzt, zum Lagerchef, Einkäufer oder gar zum Verwalter aufsteigen. Der tüchtige und strebsame und vor allem intelligente Verkäufer kann es weit bringen.

Das wollten wir dem Berufsberater und seinen Mitarbeitern einmal sagen. Wir wollten bei dieser Gelegenheit auch betonen, dass wir in Zukunft nur dann an die Ausbildung männlicher Lebensmittelverkäufer herantreten können, wenn uns von der Berufsberatung intel-

ligente, begabte Schulentlassene zugewiesen werden. Wir könnten es sonst nicht verantworten, junge, hoffnungsvolle Menschen zur Ergreifung des Verkäuferberufes zu ermuntern. Es hat keinen Sinn, Verkäufer heranzubilden, die im blossen Verkäuferberuf stecken bleiben, denn sie vermöchten vor der weiblichen Konkurrenz, die in den meisten Fällen nur während relativ kurzer Zeit auf die Berufsausübung als Existenzgrundlage angewiesen ist, nicht zu bestehen.

Im Interesse des Berufes, vor allem aber auch im Interesse der Schulentlassenen würden wir eine enge Zusammenarbeit und Fühlungnahme zwischen Berufsberatung und den für die Ausbildung Verantwortlichen sehr begrüssen.

Otto Lezzi

Freie Gemeinwirtschaft

II.

«Bei Ausschaltung der Konkurrenz würde wahrscheinlich auch in der freien Gemeinwirtschaft mit der Zeit der Wille, das Beste zu leisten, erlahmen», sagt Everling. «*Leistung misst sich nur an Leistung*. Nur im Wettbewerb mit andern Könnern kann der beste ... Wirtschafter ermittelt werden. Wo der Wettbewerb ausgeschaltet ist, kann sich keine Initiative entzünden», fährt er fort und bestätigt damit die Wichtigkeit der *Konkurrenz*, die niemand missen möchte. Das bedeutet, dass z. B. innerhalb der Genossenschaftsbewegung weder im Verhältnis der Lokalorganisation zur Grosseinkaufsgesellschaft, noch in demjenigen des einzelnen Mitgliedes zur lokalen Genossenschaft ein *Kaufzwang* bestehen darf, der demgemäss auch innerhalb des weiteren Kreises der freien Gemeinwirtschaft ausgeschaltet bleiben muss.

Im übrigen sind ja die Konsumgenossenschaften und auch die Unternehmungen der freien Gemeinwirtschaft, wie sie Everling sieht und wie sie in Deutschland bestehen, ihrer ganzen Natur nach schon deshalb konkurrenzfähig, weil sie ihre einzige Aufgabe darin erblicken, dem letzten Glied innerhalb der Wirtschaft, dem Konsumenten, zu dienen und gar nie in Versuchung kommen, an ihren eigenen Mitgliedern oder Trägern Gewinne erzielen zu wollen. Ferner werden allfällige Ueberschüsse, die vor allem in der Zeit der Entwicklung nötig sind — soweit sie nicht in Form der Rückvergütung wieder den Mitgliedern oder deren Organisationen zurückerstattet werden —, wiederum allein im Interesse der Mitglieder verwendet, denen zusätzliche Dienste geleistet werden können durch den Ausbau der Leistungen.

Erfreulicherweise beschäftigt sich in steigendem Masse auch die *Wissenschaft* mit den Organisationen freier Gemeinwirtschaft und besonders auch mit den Genossenschaften. Zwar gilt das bedauerlicherweise wiederum vor allem für die Deutsche Bundesrepublik und weniger für unser Land, in dem noch heute an zahlreichen Stätten der Forschung und der Wissenschaft die Genossenschaft recht stiefmütterlich behandelt wird. An verschiedenen deutschen Hochschulen bestehen denn auch *Institute für Genossenschaftswesen*, und die Schriften bekanntester Wirtschaftswissenschafter räumen der Genossenschaft steigende Bedeutung ein. Wir erinnern nur an Professor Georg *Weippert*, Erlangen, dessen Schrift «Das Jahrhundert zwischen Individualismus und Kollektivismus», die eindringlich auf den *dritten Weg* der Genossenschaft verweist, wir hier vor einiger Zeit auszugsweise wiedergegeben haben. Im Gegensatz zur erwähnten «Licht und Schatten»-Theorie Röpkes, der nur das «Entweder-Oder» freier Marktwirtschaft und diktatorischer Zwangswirtschaft anerkennen will, haben viele seiner hervorragenden Kollegen auf deutschen Lehrstühlen sich eindringlich mit Fragen der Genossenschaft und der freien Gemeinwirtschaft zu beschäftigen begonnen und sind sich ihrer Bedeutung für unsere wirtschaftliche — und nicht nur für die wirtschaftliche — Zukunft klar.

Die äusserst lesenswerte Broschüre Everlings, der es versteht, klar und einfach die wesentlichen Probleme aufzuzeigen, gipfelt in der Forderung auf die Gründung einer

Gesellschaft für freie Gemeinwirtschaft,

die — zusammengesetzt aus führenden Leuten aller Lager, die den Gedanken und Zielen seiner freien Marktwirtschaft nahestehen — als eine Art «Fördererverein» für Unternehmungen der freien Gemeinwirtschaft zu arbeiten hätte. Es wird — mit erfreulicher Deutlichkeit macht das der Verfasser klar — nicht die Gründung eines Diskussionsklubs erstrebt. An solchen besteht kein Mangel. Das Ziel ist vielmehr das, einen Organismus ins Leben zu rufen, dessen Zweck in der weiteren Ausgestaltung von vorhandenen Unternehmungen der freien Gemeinwirtschaft und in der Förderung der Neuerrichtung von Unternehmungen auf freier gemeinwirtschaftlicher Grundlage besteht.

*

Die Schrift des Vorkämpfers der deutschen Genossenschaftsbewegung, der heute auf neue Aufgaben hinweist, wendet sich naturgemäss vornehmlich an die deutschen Genossenschafter und an die deutschen Gewerkschafter. Sie mag aber sicher auch uns Schweizer Genossenschafter zum Nachdenken über diese Probleme anregen. Und vielleicht taucht da und dort auch der Gedanke auf, in welcher Art in unserem Lande ähnliche Versuche unternommen werden könnten, wie sie in Deutschland erfolgreich waren. Gewiss, auch unsere Bewegung verfügt über das eine oder andere Unternehmen, das seinem Aufbau und seiner Struktur entsprechend mit den Banken für Gemeinwirtschaft und mit den genossenschaftlich-gewerkschaftlichen Versicherungseinrichtungen Deutschlands verglichen werden könnte (Genossenschaftliche Zentralbank, Coop-Lebensversicherungs-Genossenschaft). Doch haben diese Unternehmungen — mit Ausnahme vielleicht unserer von den Gewerkschaften und den Genossenschaften gemeinsam getragenen Bank — kaum das Ausmass und die Bedeutung verwandter deutscher Unternehmungen erreicht und wir sind noch nicht auf Gebiete vorgestossen, wie sie etwa mit der Schaffung der «GHG» betreten worden sind.

So mag uns allen die Schrift Dr. Henry Everlings Ermutigung und Wegweiser sein und dazu beitragen — das ist unser Wunsch —, unsere Arbeit für den Konsumenten auf neue Gebiete vorzutragen und damit einen weiteren Beitrag zu leisten zur Verwirklichung einer gerechteren und besseren Wirtschaftsordnung, für die hier neue Wege gewiesen sind.

m.

Barometer der Wirtschaft

Die schweizerische Wirtschaftsstatistik verfügt leider noch nicht über einige der wichtigsten Messinstrumente, nämlich weder über einen *Produktionsindex* noch über eine kurzfristige — monatliche, quartalsweise oder halbjährliche — Berichterstattung über die Entwicklung des *Volkseinkommens*. Daher müssen, so gut es eben geht, wirtschaftsstatistische Aushilfsserien ersatzweise zu Rate gezogen werden. Diese Lücke erklärt die Aufmerksamkeit (das sei bei dieser Gelegenheit betont), die zur Beurteilung der schweizerischen Wirtschaftslage in Ermangelung eines Besseren unter anderem auf die Entwicklung der Preise wie des Aussenhandels gerichtet werden muss.

Andere indirekte Ausdruckszeichen des wirtschaftlichen Ablaufs liegen nun zweifellos in der Entwicklung des *Bahnverkehrs;* vgl. die Serien 28 bis 32. (Solange die Tarife wie die Zusammensetzung des Transports unverändert bleiben, kann man sich hierbei auf das Volumen beschränken.) Die von den Schweizerischen Bundesbahnen beförderten *Gütermengen* reflektieren recht zutreffend die allgemeine wirtschaftliche Tätigkeit. Wenn die Wirtschaft auf vollen Touren läuft, so rollen auch die beladenen Güterwagen. In einem anderen, aber gleichfalls wichtigen Sinne ist auch der *Personenverkehr* interessant: in ihm spiegelt sich nicht zuletzt die Lage des Tourismus. Der Fremdenverkehr bildet bekanntlich eine wichtige nicht-gütermässige, also «unsichtbare» Aktivität der schweizerischen Volkswirtschaft. Der Bahntransport von Personen und Gütern ergänzt also das Bild besonders gut.

In diesem Sinne und in Verbindung mit den übrigen statistischen Serien unseres Wirtschaftsbarometers kann gegenwärtig von einer weiterhin günstigen, sogar eher verbesserten Wirtschaftslage gesprochen werden.

Economist

Wirtschaftsstatistische Serien	Einheit oder Basis	Monatsdurchschnitt 1948	1949	1950	Mai 1951	Juni 1951	Juli 1951	Aug. 1951	Sept. 1951	Okt. 1951
1. Lebenskostenindex	Aug. 1939 = 100	163	162	159	166	166	167	168	169	170
2. davon Ernährung	Aug. 1939 = 100	175	174	175[2]	179	180	181	182	183	184
3. V.S.K.: Detailpreisindex total	1.9.39 = 100	180	176	174	181	.	.	182	.	.
4. dito Nahrungsmittel	1.9.39 = 100	174	171	170	177	.	.	177	.	.
5. Grosshandelsindex	Aug. 1939 = 100	217	206	203	231	228	224	222	223	227
6. Index der Einfuhr*preise*	1938 = 100	251	226	204	251	253	251	255	255	251
7. Index der Ausfuhr*preise*	1938 = 100	254	246	236	254	253	263	265	265	273
8. Fabrikateeinfuhr, Mengenindex	1938 = 100	179	133	168	244	247	225	201	195	219
9. Rohstoffeeinfuhr, Mengenindex	1938 = 100	133	104	135	166	175	158	160	150	163
10. Lebensmitteleinfuhr, Mengenindex	1938 = 100	120	118	136	116	95	91	87	91	130
11. Total Einfuhr, Mengenindex	1938 = 100	147	119	147	181	179	164	155	150	175
12. Fabrikate Ausfuhr, Mengenindex	1938 = 100	130	130	148	182	191	181	159	194	202
13. Total Ausfuhr, Mengenindex	1938 = 100	126	125	142	170	180	169	152	185	194
14. Einfuhr, total	Mill. Fr.	417	316	378	524	521	465	441	421	488
15. Ausfuhr, total	Mill. Fr.	286	288	326	384	401	390	348	426	434
16. Gesamteinnahmen Zollverwaltung	Mill. Fr.	45	41	49	54	52	53	47	46	47
17. Börsenumsätze (Zürich und Basel)	Mill. Fr.	402	417	534	526	433	483	548	631	731
18. Wertumsätze im Kleinhandel	1935 = 100	240	234	247	257	248	253	209	244	265
19. do. Nahrungs- und Genussmittel	1935 = 100	218	216	227	231	232	220	221	230	221
20. Schlachtungen in 43 Städten	1000 Tiere	43	50	57	55	50	55	51	49	61
21. do. Schlachtgewicht	Tonnen	4 091	5 150	5 804	5 791	5 198	5 712	5 562	5 197	6 505
22. Warenumsatzsteuer[1]	Mill. Fr.	116	109	104	.	102	.	.	110	.
23. Goldbestand	Mill. Fr.	5 663	6 046	6 179	6 031	6 001	6 014	5 982	5 977	5 986
24. Notenumlauf	Mill. Fr.	4 168	4 260	4 240	4 398	4 468	4 469	4 498	4 586	4 590
25. Täglich fällige Verbindlichkeiten	Mill. Fr.	1 307	1 817	2 119	1 937	1 810	1 753	1 704	1 633	1 684
26. Gesamtumsatz Postcheck	Mill. Fr.	8 345	7 952	8 279	9 231	9 058	9 400	8 889	8 317	9 598
27. davon Giroverkehr	Mill. Fr.	6 849	6 480	6 761	7 608	7 417	7 708	7 329	6 784	7 855
28. Verkehrseinnahmen der SBB	Mill. Fr.	52	49	49	56	55	62	58	56	61
29. davon Personenverkehr	Mill. Fr.	23	23	22	24	23	31	26	25	25
30. davon Güterverkehr	Mill. Fr.	29	25	27	32	32	31	32	31	36
31. Personenverkehr SBB (Beförderte)	1000 Personen	17 306	16 895	16 100	16 733	15 955	17 180	15 846	18 045	18 660
32. Güterverkehr SBB (Beförderte)	1000 Tonnen	1 542	1 337	1 484	1 746	1 830	1 819	1 799	1 716	2 180
33. Stellensuchende	Anzahl	3 524	9 172	10 709	2 073	1 776	1 733	1 866	2 002	2 485
34. Gänzlich Arbeitslose	Anzahl	2 971	8 059	9 599	1 501	1 191	1 159	1 237	1 384	1 841
35. Neuerstellte Wohnungen	Anzahl	1 048	825	1 073	1 190	1 242	1 009	983	2 198	1 501
36. Baubewilligte Wohnungen	Anzahl	848	1 281	1 415	1 171	1 875	1 535	1 487	1 184	1 065
37. Inlandverbrauch elektr. Strom	Mill. kWh	692	624	706	825	840	865	882	821	.
38. Konkurseröffnungen, total	Anzahl	61	77	77	63	83	61	51	58	53
39. Landw. Produkte, Preisindex	1948 = 100	100	97	95	95	96	95	96	96	96
40. Landw. Produktionsmittel, Preisindex	1948 = 100	100	99	96	102	102	102	102	103	104
41. Zigarettenproduktion	Millionen	499	515	564	588	609	609	749	624	643

[1] Quartalsdurchschnitt [2] Schätzung

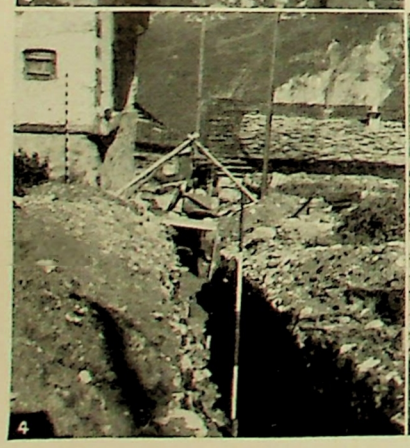
Unsere neue Patenschaftsgemeinde:

Mathon, im Bündnerland

Wenn der Wanderer die Viamala mit ihren hohen Felswänden und der tiefen, engen Schlucht, die sich der Rhein im Laufe der Jahrtausende gebahnt hat, hinter sich hat und die vielen kleinen Dörflein mit ihren Kirchen am Bergeshang vor sich sieht, spürt er eine gewisse Erleichterung. Oben am Schamserberg sind es ihrer drei ungefähr in gleicher Höhe. In der Mitte befindet sich Mathon, von dem hier die Rede sein soll. Mathon liegt 1527 Meter ü. M. und etwa 500 Meter über der Talsohle. Seit dem Jahre 1906 ist es durch eine sogenannte Komunalstrasse mit der Talstrasse verbunden. Jedes der drei Dörfchen hat übrigens eine solche Strasse und zugleich sind sie seit 1940 durch eine gut befahrbare Strasse unter sich verbunden. Früher wird sich der Verkehr über die steilen Wege sehr schwierig gestaltet haben, er mochte aber auch sehr klein gewesen sein. Die Grundstücke waren fast ausschliesslich als Acker bewirtschaftet und die Bevölkerung war durchwegs auf Selbstversorgung angewiesen. So hatte fast jedes Dorf seine Mühle, von denen heute noch einige Ueberreste vorhanden sind. Für die Viehhaltung musste das ausgedehnte schöne Bergwiesengebiet viel intensiver als heute bewirtschaftet werden. Zeugen hievon sind die vielen Bewässerungsgräben. Ausgedehnte Gebiete, die heute als Alpweide dienen, waren damals Wiesen. Immerhin wird auch heute noch im ganzen Monat August auf den Bergwiesen geheut. Die Bevölkerung ist heute bedeutend kleiner. So hatte Mathon vor hundert Jahren 40 Stimmberechtigte gehabt, gegenüber kaum 20 in den letzten Jahren. Die Gesamteinwohnerzahl beträgt heute 69. Bis zu Anfang des jetzigen Jahrhunderts sind auch von Mathon sehr viele junge Leute ausgewandert, vornehmlich nach Amerika.

Die Viehzucht ist heute fast der einzige Erwerbszweig, und es wird ihr die grösste Sorgfalt zugewandt. Die ausgedehnten Heim- und Alpweiden bieten die nötigen Voraussetzungen für die Jungviehaufzucht. Manches prächtige Rind findet im Herbst den Weg auf den Andeerer- oder auf den grossen Thusnermarkt.

Während des Sommers müssen die meisten Bauern einen Mäher anstellen. Es kommen hiefür fast nur Italiener in Frage, da einheimische Arbeitskräfte in den Berggebieten nicht zu bekommen sind. In den Bergen ist eben der Sommer kurz und der Winter lang. Maschinen kommen kaum in Frage und ausschliessliche Handarbeit fordert viel mehr Arbeitskräfte. Alles wäre aber zu ertragen, wenn die finanzielle Lage der Gemeinde als solche eine andere wäre. Mathon ist eben in der gleichen Lage wie zahlreiche andere Berggemeinden auch. Wie soll eine kleine Berggemeinde den Lehrer bezahlen, das Wegnetz unterhalten und dabei noch jedes Jahr Tausende von Franken als Armenunterstützungen ins



Tiefland senden. Die Steuern betragen in den armen Gemeinden 3,5‰ und für den Grundbesitz kommt noch 1,2% und mehr Grundsteuer hinzu. Trotz dieser Belastung langt es nirgends hin.

Jedermann schätzt es, wenn er z. B. an einem kalten, nebligen unfreundlichem Herbsttage plötzlich von einem hellen, milden Sonnenstrahl getroffen wird. So ungefähr erging es uns, als die *Patenschaft Co-op* sich bereit erklärt hatte, unserer Gemeinde zu helfen. Jahrelang floss bei Regenwetter oder bei der Schneeschmelze ein trüber Bach mitten durchs Dorf über eine holperige, vorsintflutliche «Bsetzi», die befahren werden musste. Eine kleine Reparatur wäre hier hinausgeworfenes Geld gewesen. Nach der Zusage der Patenschaft Co-op liessen wir durch das kantonale Bauamt ein Projekt erstellen (Unterführung des Wassers und Kleinpflästerung darüber). Die Arbeit ist sehr gut ausgeführt und stellt ein bleibendes nützliches Werk auch für kommende Zeiten dar.

Das ganze Dorfbild hat zudem dadurch eine Verschönerung erfahren, und zugleich konnten die Anstösser, die auch zur Finanzierung herbeigezogen wurden, in ihren Häusern endlich eine Wasserleitung installieren. Ohne Hilfe der Patenschaft Co-op hätte alles beim alten bleiben müssen. Nach dieser unerwarteten Hilfsbereitschaft haben wir neuen Mut bekommen und glauben, dass es mit den Jahren vielleicht noch möglich wäre, ein Strässchen in die ausgedehnten Maiensässe und Bergwiesen ob Mathon zu erstellen, ein Werk, das einen wesentlichen Beitrag zur Hebung der Existenzbedingungen brächte.

Eine derartige aufbauende Einstellung, wie sie die Patenschaft Co-op durch die Tat zeigt, stellt beste Schweizerart dar; möge sie zum Wohle der Gesamtheit auch als solche anerkannt werden.

Arbeiten und nicht verzweifeln (Carlyle) ChC.

Zu den Bildern:

1: Teilansicht von Mathon. Als markantes Zeichen von Mathon ist die Kirche vom Tal und aus der Höhe als erstes zu erblicken.

2: Der alte «Weg» inmitten des Dorfes. Bei Regenwetter diente er den herabschiessenden Wassern als Bachbett. Die Zufahrt auf diesem «Wege» war für die Anwohner fast ein Kunststück.

3 und 4: Beginn der Arbeiten für den neuen Weg. Die alte «Bsetzi» wurde entfernt und ein Graben von einem Meter Tiefe erstellt.

5 und 6: In den Graben wurde Rohr an Rohr gelegt, zur Leitung, die das Wasser bändigt.

7 und 8: Nach dem Zudecken des Grabens wurde der alte Weg breiter gemacht, Böschungen abgetragen, Gartenhäge und Misthaufen zurückgesetzt und eine gute Kiesunterlage aufgelegt.

9 und 10: Auf die gut vorbereitete Unterlage wurde als Kleinpflästerung eine neue «Bsetzi» kräftig eingeklopft und mit Sand eingeschwemmt.

11 und 12: Heute ist der neue Weg ein Schmuckstück des Dorfes. Mit den Einwohnern und besonders dem Gemeindepräsidenten, Chr. Camenisch (Bild 14), freuen sich auch die Mitglieder der Patenschaft Co-op, einem Bergdorf wieder zu einem dringend notwendigen Werk verholfen zu haben.

Gute Büroorganisation bringt bessere Erfolge

(1. Fortsetzung)

In der letzten Nummer des «SKV» stellten wir fest, dass der gesamte innerbetriebliche Verkehr am Beleg hängt. Wir haben die wichtigsten Elemente bei der *Formulargestaltung* besprochen. Einige dieser Erkenntnisse sind im nachfolgenden Beispiel verwirklicht, das sich in der Praxis vollauf bewährt hat. Wir empfehlen es zur weiteren Nachahmung, wobei wir mit Rat und Tat gerne mithelfen. Viel rechnerische Arbeit und viele Buchungen können damit eingespart werden.

Die Bäckerei der Genossenschaft Xhausen beliefert ihre zehn Filialen täglich. Täglich werden aber auch die Lieferscheine ausgerechnet und gebucht. Was liegt nun näher, als diese täglichen Arbeiten monatlich zusammenzuziehen!

Es werden zwei vorgedruckte Lieferscheine verwendet; der eine bleibt im Büro, der andere wird zusammen mit der Ware in der Filiale abgegeben. Diese Lieferscheine enthalten nur die gelieferten Gewichte und Mengen, die vorgedruckten Artikel, keine Preise und bleiben unausgerechnet. Die Gewichte und Mengen werden artikelweise zu monatlichen Totalen zusammengezogen, und zwar mit Hilfe eines einfachen Apparates. An der Buchungsplatte aus Leichtmetall sind links zwei aufklappbare Querschienen befestigt. Die eine, vertikal verschiebbare, dient als Liniensucher; die andere am Kopf ist mit Zacken versehen, die in eine entsprechende Lochung der Platte passen. Die Platte kann Formulare für eine 14tägige Periode aufnehmen. Die Bestellformulare werden nebeneinander aufgelegt und mit der Zackenschiene festgeklemmt. Das letzte Formular ist leer und nimmt die Queraddition auf. Für die Kumulation der zweiten Monatshälfte wird das Summenformular der ersten Hälfte mitaddiert.

Die Bestellformulare sind karbonisiert, zweispaltig und müssen zur Erleichterung der Queraddition gefalzt werden, was mit Hilfe einer Druckperforation leicht geschehen kann. Sind alle Positionen einer Spalte der Formulare quer addiert, wird der Haltestab mit dem Zacken gedreht und die zweite Rubrik kann verarbeitet werden.

Ende Monat bilden die Mengentotale, ausmultipliziert mit den Preisen, die Grundlage für die Filialbelastungen und Gutschriften an den Produktionsbetrieb.

Karteien

Gut durchdachte Karteianlagen beschleunigen durch die leichte Bedienungsweise oder die zweckmässige Aufbewahrung den Arbeitsablauf wesentlich. Gleichzeitig bieten sie aber auch vermehrte Ordnungssicherheit durch die zwangsläufige Kontrolle über die Vollständigkeit. Bei neuzeitlichen Karteien springt das Fehlen oder Verstellen einer Karte sofort ins Auge.

Vorab in der Durchschreibebuchhaltung, der Lagerhaltung, dem Mitgliederregister, Depositenkassen usw., nehmen die Karteien bisweilen beträchtlichen Umfang an. Das Suchen, auf die verschiedensten Arten Uebersicht in diese Karteien zu bringen, ist begreiflich.

Das Suchen und Abstellen der Karten in der Kartei benötigt oft mehr Zeit als der Eintrag darauf selbst. Die Karten müssen daher sofort, möglichst ohne zu blättern, zu finden sein, leicht herausgenommen und sekundenschnell an ihren Platz zurückgestellt werden können. Neu hinzukommende Elemente sollen leicht am richtigen Ort eingereiht und altes Material, der sogenannte «Ballast» leicht entfernt werden können.

Die Karteien lassen sich in alphabetischer, geographischer oder numerischer Hinsicht anordnen.

Selbstverständlich hat es keinen Sinn, eine Kartei zu schaffen, deren Umfang nicht über ein Dutzend Karten hinausgeht. In solchen Fällen genügt ein Heftregister oder ein zweckmässig eingeteiltes Buch.

Die Karteien sind stets nachzuführen, sonst sind sie bald wertlos. Oft wird beim Einrichten der Arbeits- und Materialaufwand übersehen. Die Kosten der Nachführung übersteigen oft jene der Anschaffung. Nötig ist daher auch, zu überlegen, was in der Kartei festzuhalten und was überflüssig ist; besonders bei statistischen Angaben.

Die *Grundkarten* nehmen die Buchungen oder sonstigen Eintragungen auf.

Die *Leitkarten* schaffen die Gruppen in der Masse der Grundkarten. Für die Leitkarten wähle man Karton; bei den Grundkarten genügt oft ein dünnes Papier.

Zu jeder Kartei gehören die geeigneten *Behälter*. Bei Steilkarteien bestehen sie aus Holz oder Blech, Schuppenkarteien benötigen flache Züge aus Stahlblech mit einer Aufhängevorrichtung für die einzelnen Karten. Für die Behälter der Steilkarteien sind befriedigende Einsätze geschaffen worden, die ein «Steigen» der Konten ausschalten und beim Herausnehmen von Karten die Anlage offen halten, um ein richtiges Zurückstellen zu erlauben.

Wir können eine ganze Reihe verschiedener Systeme unterscheiden:

Griffkarteien
Staffelsicht-Karteien, Waagrecht- oder Schrägschnitt
Direktsicht-Karteien
Schuppenkarteien
Fächerkarteien.

Griffkarteien

Die Leitkarte, die den Reiter mit einem Buchstaben des Alphabetes trägt, dient zum Eintragen bis zu dreissig Namen. Jeder Name erhält eine Nummer. Für die Bezeichnung der Kontenblätter werden diese perforiert und numeriert. Bei der Nummer des auf der Leitkarte bezeichneten Kontos, wird ein Zelluloidreiter gesteckt. Die Konten können an den Reitern gezogen werden. Die lückenlose Reihe dieser Zelluloidreiter zeigt auch an, dass kein Konto fehlt. Farbige Reiter werden ebenfalls verwendet, um säumige Zahler und Termine zu signalisieren oder Gruppen zu bilden.

Staffelsicht-Karteien

Während bei den Griffkarteien die Konten nur mit Hilfe der Eintragungen auf der Leitkarte gezogen werden können, erlauben die Staffelsicht-Anlagen das Ueberblicken von zehn Kontenanschriften auf einmal. Eine übersichtliche Unterteilung geschieht wiederum durch die Leitkarten. Auch hier sind Fehlablagen unmöglich; auch fehlende Konten werden sofort angezeigt. Dagegen kann die alphabetische Reihenfolge beim Hinzukommen neuer Konten in den allgemein üblichen Anlagen nicht eingehalten werden. Es wurde daher auch eine Karteianlage geschaffen, die dies ermöglicht. Die Konten sind unten mit einer Zehnerzahnung versehen, so dass sie entsprechend den Notwendigkeiten neu sortiert und

gegeneinander verschoben werden können. Staffelsicht-Karteien mit Schrägschnitt sind schwieriger zum Anschreiben als jene mit Waagrechtschnitt, dafür ist das Lesen der Anschriften beim Steigen der Konten besser gewährleistet als beim Waagrechtschnitt.

Direktsicht-Karteien

Diese wollen die Vorteile der Griff- und Staffelsicht-Karteien in sich vereinigen. Jedes Karteiblatt ist durch eine Sichtfahne direkt sichtbar. Es sind keine Umwege über Adressenstreifen, Leitkarten, Numerierung und Merkreiter nötig; auch das Ausschneiden der Kontenköpfe fällt weg. Die Sichtfahnen aus Zelluloid können von Hand oder mit der Maschine beschriftet werden. Die Fahnen samt Konto und sämtliche Signalisierungen sind ohne weiteres in Schreib- und Buchungsmaschinen einspannbar.

Schuppen- und Fächerkarteien

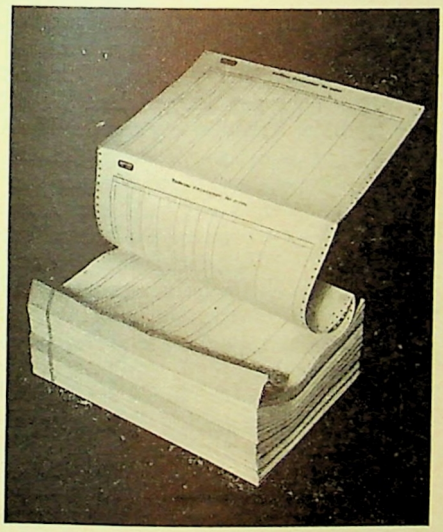
Die Schuppenkarteien eignen sich vorzüglich zur Aufnahme von statistischen Daten über mehrere Jahre. Die Karten liegen schuppenartig übereinander, so dass nur die Anschriften lesbar sind, 50 und mehr auf einmal.

Die Fächerkarteien werden als rasches Nachschlageregister eingesetzt.

Viele neuartige, gute Karteianlagen sind heute zu haben, so dass es sich lohnt, sie zu studieren. Viel Sucharbeit fällt weg. Die Bearbeitung beschleunigt sich und die Sicherheit steigt, und oft steht auch, infolge verschiedenster Signalisierungsmöglichkeiten, dem Vereinigen einzelner Karteien in eine Anlage nichts im Wege.

KK

(Fortsetzung folgt)



ENDLOS-FORMULARE

mit Führungslochung

für Tabuliermaschinen der Lochkartensysteme

liefert Ihnen die Spezialfirma

PARAGON CO. LAUSANNE S.A.

Rue de Genève 74 / Telephon (021) 24 76 81

WAS IST WAS ?

Kleine Kohlübersicht

Mit Beginn der winterlichen Jahreszeit ist auch der Kohl in seinen verschiedensten Arten wieder zu verdienter Ehre und Ansehen gekommen. Dieses vorzügliche Gemüse stellt eine recht ansehnliche Familie dar, die in verschiedenen Formen in Erscheinung tritt. So kennen wir ja nicht nur den Blumenkohl, sondern auch den nicht minder guten Rosenkohl. Unter der Bezeichnung Braunkohl ist der bei uns bekanntere Feder-, auch Grün- oder Krauskohl genannte Vertreter dieser Familie zu erwähnen. Ebenso der Kopfkohl, den wir auch Kappes, Kabbes, Kabis, Kraut, Weisskraut oder Weisskohl nennen. Nicht zu vergessen ist auch der Kohlrabi, und der Spargelkohl zählt ebenfalls dazu. Allein schon die Tatsache, dass der Kohl in so vielen und noch manchen andern Varianten gezogen wird, weist darauf hin, wie beliebt er ist. Er hat allerdings in seinen verschiedenen Arten zahlreiche Feinde. Am gefährlichsten für ihn sind die Raupen der Weisslinge, der Kohleule, des Kohlzünslers (was der wohl zu zünseln hat?) und die Ackerschnecken, Erdflöhe und Engerlinge. Obwohl der Kohl eine stark treibende Wirkung hat, darf man seinen Nährwert nicht allzu hoch einschätzen, denn die Kohlarten enthalten folgende Substanzen (in Prozenten):

	Eiweisskörper	Fett	Zucker	Stickstoffreie Subst.	Zellulose	Asche	Wasser
Blumenkohl .	2,829	0,208	1,216	3,289	0,935	0,723	90,800
Grünkohl . . .	2.882	0,762	1,173	11,287	1,818	1,408	80.670
Savoyerkohl .	3,510	0,726	1,357	5,233	1.384	1,310	86.480
Rotkohl	1,826	0,190	1,741	4,123	1,287	0,769	90,064
Weisskohl . .	1,204	0,128	2,000	2,547	1,052	0,562	92,509
Kohlrabi . . .	2,658	0,118	Spur	4,411	1,289	1.093	90,430

Für den Winterbedarf muss der Kohl frostfrei und vor Austrocknung geschützt gelagert werden. Dies geschieht auch heute noch meist in Gruben, die mit Stroh, Laub oder Moos abgedeckt sind. Eine weitere Aufbewahrungsart besteht darin, dass der Kohl getrocknet oder in Gläsern und Büchsen eingemacht wird.

Wird Weisskohl in grossen Mengen gehobelt und mit Salz und Gewürzen in Fässern eingemacht, so entsteht Sauerkraut, das bekanntlich bis ins Frühjahr hält und dann meist am besten (mildesten) ist. — Neben der menschlichen Ernährung spielt der Kohl auch in der Viehfütterung eine nicht geringe Rolle, so dass man diesem guten, gesunden und beliebten Gemüse eine ganz wichtige Rolle in der Ernährung von Mensch und Vieh zuschreiben darf. Darüber hinaus verbindet sich sein Duft aber auch mit den schönsten Vorstellungen winterlicher Gemütlichkeit.

Gy.

Versicherungsanstalt schweiz. Konsumvereine (VASK) Basel

Die Verwaltung der Versicherungsanstalt schweiz. Konsumvereine trat Samstag, den 1. Dezember 1951, im Verwaltungsgebäude des V. S. K. in Basel unter dem Vorsitz ihres Präsidenten, J. Dubach, Luzern, zur dritten Sitzung des Jahres zusammen.

Direktor O. Zellweger, Vizepräsident des Verwaltungsausschusses der VASK, orientierte über den bisherigen Geschäftsverlauf im laufenden Jahre, in dem besonders die von einigen grossen Kollektivmitgliedern vorgenommenen Erhöhungen der versicherten Besoldungen hervorzuheben sind, welche naturgemäss auch eine wesentliche Erhöhung der Einnahmen mit sich brachten, während sich die Bewegungen im Versichertenbestand im Rahmen der Erwartungen halten werden. Eine Ausnahme ist einzig bei den aktiven Frauen zu verzeichnen, deren Bestand bis zum Jahresende eine leichte Abnahme aufweisen wird. Die VASK wird dieser Erscheinung vermehrte Aufmerksamkeit schenken und zur erneuten Förderung der gegenüber der Versicherung der Männer nicht minder wichtigen Frauenversicherung geeignete Massnahmen vorkehren.

Um die Weiterentwicklung der VASK auf einer breitern Basis zu erwirken, vor allem um die Personalversicherung auch bei kleinen Konsumvereinen einzuführen, stellte Direktor Zellweger im Namen des Ausschusses den Antrag, im Bedarfsfalle neue Tarife aufstellen zu können, die den Abschluss der Versicherung mit geringerem Kostenaufwand ermöglichen. Die Verwaltung unterstützte diesen Antrag und erteilte dem Ausschuss einstimmig die entsprechende Vollmacht.

Die Verwaltung nahm ferner Kenntnis vom Bericht der Kontrollstelle über eine Zwischenrevision sowie vom Demissionsschreiben des Verwaltungsmitgliedes Heinrich Müller, Feuerthalen. J.

Rationalisierung des schweizerischen Obstbaues

In den letzten Jahren war es immer wieder die Qualitätsverbesserung, welche bei den Obstproduzenten propagiert wurde. Heute geht man nun einen Schritt weiter und verlangt von den Obstbauern nicht nur Qualität, sondern auch die Rationalisierung des Obstbaues.

Unter diesem Motto stand die Kreisversammlung des Schweiz. Obstverbandes des Kreises Basel vom 20. November in Rheinfelden, an welcher Direktor E. Müller vom Schweiz. Obstverband über das Thema:

«Wo stehen wir in der schweizerischen Obstproduktion und -verwertung?»

referierte.

Direktor E. Müller ging aus vom Alkoholgesetz, welches einerseits die Verwertung des Schweizer Obstes über den Brennhafen bekämpft und anderseits die Umstellung der Produktion auf die Bedürfnisse des Marktes, d. h. auf Qualität und maximale Frischverwertung zu fördern sucht. Im Vordergrund stand bis jetzt die Reduktion des Baumbestandes, vor allem der Birnbäume und der minderwertigen Apfelsorten. Die Auswirkungen eines zahlenmässig kleinern Baumbestandes auf die Obstmenge wurden aber wieder durch die erzielten grössern Durchschnittserträge aufgehoben. Um so mehr müssen wir uns fragen, ob auf Grund des Alkoholgesetzes die richtigen Massnahmen getroffen wurden und uns gleichzeitig klar werden, wie sich die zukünftigen Absatzmöglichkeiten für Obst und Obstprodukte gestalten werden.

Unzweifelhaft kann die heutige Produktion an Tafelobst und Kirschen schon bei mittleren Ernten vom Inlandsmarkt nicht mehr aufgenommen werden. Dessen ungeachtet dürfen absatzfördernde Massnahmen nicht ausser acht gelassen werden. Im Vordergrund steht die Präsentation des Obstes. Hier können wir von den ausländischen Lieferanten noch viel lernen, denken wir nur an die gute Aufmachung der italienischen Kirschen.

Die Hauptmasse des Kernobstes muss im Herbst beim Einkellern den Weg zum Konsumenten finden. Leider kommen die diesbezüglichen Bestrebungen der Grossverteiler und Detaillisten nicht voll zur Auswirkung, fehlt es doch bei den Konsumenten vielfach an geeigneten Kellerräumen für die Obsteinlagerung. Aus diesem Grunde müssen in vermehrtem Masse vom Handel Aepfel in Kühllagern und guten Naturkellern eingelagert werden, wofür aber nur gute Qualitäten und geeignete Sorten in Frage kommen.

Viel Unerfreuliches ist noch beim Vertrieb des Obstes beim Detailhandel festzustellen. Für Detailhandelsfirmen, welche nur Qualitätsobst verkaufen, ist das Leistungs-

Besonders schöne Selbstbedienungsvitrinen; zahlreiche Referenzen FRIGORREX AG LUZERN Telephon (041) 3 13 22

zeichen des Schweiz. Obstverbandes eingeführt worden. Darnach soll sich auch die Propaganda ausrichten. Nur die gute Qualität verdient, propagiert zu werden.

Parallel mit den Absatzbestrebungen im Inland muss eine vernünftige Einfuhrregelung gehen, d. h. eine Ausrichtung des Importes auf die Inlandsproduktion. Hierin ist eine allseitig der Produktion, den Konsumenten und dem Handel Rechnung tragende Mittellinie einzuhalten. Damit wurden bis heute die besten Erfolge erzielt. Sollen aber unsere Absatzbestrebungen im Inland und die Massnahmen an der Grenze vom Konsumenten anerkannt und gebilligt werden, so müssen die Ernteschätzungen, auf welche sich die Einfuhrbeschränkungen stützen, zuverlässig sein. Entgegen vielen Behauptungen haben die Ernteschätzungen im vergangenen Sommer das Richtige getroffen. Ungünstiges Wetter kurz vor oder während der Ernte kann jedoch selbst die zuverlässigsten Ernteschätzungen über den Haufen werfen, wie dies in diesem Sommer vor allem bei Kirschen und Aprikosen der Fall war. Ueber diesen Sachverhalt wurden die Konsumenten zu wenig aufgeklärt. Dazu kam eine gewisse Disziplinlosigkeit im Ankauf der Produkte.

Für die Importregelung für Früchte hat sich das Dreiphasensystem mit Italien gut bewährt, indem der anfänglich freie Import durch den kontingentierten Import abgelöst und als dritte Phase der Importstop verfügt wird. Wichtig ist dabei, dass dieser im richtigen Moment in Kraft gesetzt wird.

Für die Verwertung der inländischen Obsternte kommt nach wie vor dem Export als Ventil, namentlich bei Grossernten, grössere Bedeutung zu. Die hiefür in den Handelsverträgen festgelegten Wertgrenzen sind aber noch keine Garantie für den Export, sondern spielen nur dann, wenn in den Abnahmeländern die Marktverhältnisse einen Import rechtfertigen und die angebotene Ware nach Qualität und Preis ihrem Bedarf entspricht. Immer mehr wird aber auch in unseren Abnahmeländern der Obstbau ausgedehnt und verbessert, so dass es für uns schwierig ist, konkurrieren zu können. Auch aus diesem Grunde drängt sich bei uns neben der Förderung der Qualität die Rationalisierung des Obstbaues auf.

An die Seite der Frischverwertung des Obstes tritt die technische Verarbeitung auf Gärmost, Süssmost oder Obstkonzentrat. Hier sind die Aussichten für den Absatz keine rosigen, ist doch in den letzten Jahren der Verbrauch an Gärmost um etwa 20% und derjenige von Süssmost um über 50% zurückgegangen. Normalerweise wurden etwa 18 000 Wagen Obst auf Getränke verarbeitet. 1950 waren es nur noch 14 000 Wagen, während nahezu das gleiche Quantum, d. h. 13 000 Wagen der auf staatliche Beihilfe abgestützten Ueberschussverwertung zugeführt werden mussten. *Auf die Dauer ist aber eine vom Staate subventionierte Ueberschussverwertung nicht tragbar, weshalb die Obstproduktion auf ein gesundes Mass eingeschränkt werden muss.* Wir müssen deshalb mit allen Mitteln am bisherigen Ziel festhalten und die seit Jahren durchgeführten Umstellmassnahmen im Obstbau beschleunigen. Wollen wir aber das

gesteckte Ziel innert nützlicher Frist erreichen, so muss die grosse Mehrheit aller Beteiligten von der Richtigkeit dieser Bestrebungen überzeugt und zur Zusammenarbeit bereit sein.

Im gleichen Zusammenhang sprach anschliessend an das Referat von Direktor E. Müller Dr. Fritsche, Wädenswil, über «Wege zum Ernteausgleich». Man sucht heute Mittel und Wege, um das Alternieren, d. h. das Abwechseln von Grossernten und Fehlernten zu verhindern und jedes Jahr einen ausgeglichenen Mittelertrag zu erzielen. Als Massnahmen kommen richtige Düngung und richtiger Schnitt der Obstbäume sowie Erdünnern des Fruchtansatzes von Hand oder mit chemischen Mitteln in Frage. Auch diese Bestrebungen liegen in der Richtung der Anpassung der Produktion an den Bedarf.

In der Diskussion kam seitens der praktischen Obstbauern der Wille zum Ausdruck, sich ebenfalls für die dargelegten Bestrebungen einzusetzen und das Möglichste zur Erreichung des gesteckten Zieles beizutragen.

Am Schlusse der interessanten Tagung wurde eine Resolution gutgeheissen, in welcher im Hinblick auf den zunehmenden Konkurrenzkampf die Beschleunigung der Umstellung unseres einheimischen Obstbaues, die weitere Förderung der Qualität als notwendig und dringlich erachtet, gleichzeitig aber für die Ablieferung von Qualitätsobst ein Preis verlangt wird, welcher einen angemessenen Verdienst sichert.

Anmerkung des Berichterstatters

Im «Früchte und Gemüse», Organ des Schweiz. Obstverbandes, Zug, und der Schweiz. Gemüse-Union, Zürich, wurde über obige Aussprache unter dem Titel: «Eine bedeutende Tagung» orientiert. Auch unsererseits erachten wir die an dieser Kreisversammlung erfolgte Standortbestimmung und neue Umschreibung der Ziele im schweizerischen Obstbau als wertvoll und geben der Hoffnung Ausdruck, dass daraus praktische Auswirkungen resultieren werden. Besonders wertvoll scheint uns die Feststellung von Dir. E. Müller, dass die Landwirtschaft nicht erwarten kann, dauernde Ueberproduktion auf irgendeinem Sektor mit Bundesmitteln verwerten zu können, sondern dass auch in der Landwirtschaft die Produktion an die Absatzmöglichkeiten angepasst werden muss. Diese Feststellung scheint uns besonders im Hinblick auf das Landwirtschaftsgesetz bedeutungsvoll, welches sich nur bei Einhaltung dieses Grundsatzes zur Zufriedenheit aller Bevölkerungskreise auswirken und durchsetzen kann. E. B.

Ausgleichskasse V.S.K.

Am 1. Dezember 1951 versammelte sich in Basel der Vorstand der Ausgleichskasse unter dem Vorsitz des Präsidenten, Dir. O. Zellweger, zu seiner siebenten Vorstandssitzung.

Nach Genehmigung des Protokolls der Sitzung vom 3. März 1951 orientierte der Leiter der Kasse, F. Dettwiler, die Vorstandsmitglieder ausführlich über die Tätigkeit der Kasse in der Zeit vom 1. Februar bis 31. Oktober 1951, insbesondere über die Leistungen der AHV, sowie über den Entwurf zum Bundesgesetz über die Erwerbsausfallentschädigung an Wehrmänner.

Die Leitung der Kasse dankt an dieser Stelle den Mitgliedern für das Verständnis und die Mithilfe bei der Durchführung der AHV.

Genossenschaftliches Seminar
(Stiftung von Bernhard Jaeggi)

Dem Genossenschaftlichen Seminar wurde überwiesen:

Fr. 100.— vom Konsumverein Kirchberg (BE)

Diese Vergabung wird hiermit bestens verdankt.

Arbeitsmarkt

Nachfrage

Wir suchen für unsere Schuhabteilung im Hauptgeschäft auf Frühjahr 1952 eine tüchtige **Schuhverkäuferin**, die der Abteilung als Leiterin vorstehen kann. Offerten mit Zeugnisabschriften, Photo und Gehaltsansprüchen sind zu richten an die Verwaltung der Konsumgenossenschaft Lyss.

Konsumgenossenschaft im Kanton Bern sucht eine **2. Verkäuferin** in grösseren Gemischtwarenladen. Besondere Branchenkenntnisse in der Manufakturwaren-, Haushaltungsartikel-, und Schuhwarenbranche sowie in Lebensmittel unerlässlich. Gut ausgewiesene Bewerberinnen ist Gelegenheit geboten, später zur 1. Verkäuferin evtl. als Depothalterin für eine unserer Filialen zu avancieren. Freihalbtag und Sozialleistungen geregelt. Gut ausgewiesene Verkäuferinnen wollen ihre Offerte mit Zeugniskopien, Photo und Angabe der Lohnansprüche richten unter Chiffre 1. 10/27 an die Annoncenagentur R.-C. Mordasini, rue du Marché 18, Genf.

STELLENAUSSCHREIBUNG

Infolge bevorstehenden Rücktrittes des bisherigen Inhabers ist der Posten eines

Adjunkten des Geschäftsleiters

unserer allgemeinen Warenabteilung *(Lebensmittelbranche)* neu zu besetzen. Umfassende Kenntnisse und mehrjährige praktische Erfahrungen in der Branche erforderlich. Eintritt nach Uebereinkunft. Reglementarisch geordnete gute Arbeitsbedingungen und Personalversicherung. Schriftliche Dienstangebote mit Referenzen, Zeugnisabschriften und Gehaltsansprüchen erbeten an die *Direktion des Allg. Consumvereins beider Basel, Basel 2.*

INHALT:

	Seite
Der Mensch in der Verwaltung	641
Berufsberatung und Verkäuferberuf	642
Freie Gemeinwirtschaft	644
Barometer der Wirtschaft	645
Mathon, im Bündnerland	646
Gute Büroorganisation bringt bessere Erfolge	648
Was ist was?	649
Versicherungsanstalt schweiz. Konsumvereine (VASK) Basel	650
Rationalisierung des schweizerischen Obstbaues	650
Ausgleichskasse V.S.K.	652
Genossenschaftliches Seminar	652
Arbeitsmarkt	652

Druckerei und Administration: Basel, St.-Jakobs-Strasse 175, Postfach Basel 2

Inseratenannahme:

Inseratenagentur R.-C. Mordasini, Genf, rue du Marché 18
Telephon (022) 5 10 54

Insertionstarif:

Annoncen 60 Rp. per Millimeter bei 40 mm Breite
Reklamen Fr. 1.50 per Millimeter bei 83 mm Breite
Kleine Anzeigen 15 Rp. per Wort, Inserate unter Chiffre Fr. 1.— Zuschlag